

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI

2.1 Sejarah Perusahaan

Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI), atau lebih dikenal dengan sebutan Indonesia Eximbank, merupakan Lembaga keuangan khusus yang didirikan oleh pemerintah Republik Indonesia berdasarkan Undang-Undang No. 2 Tahun 2009. Tujuan utama dari pendirian LPEI adalah untuk mendukung peningkatan ekspor nasional melalui penyediaan fasilitas pembiayaan, penjaminan, dan asuransi yang ditujukan kepada para pelaku usaha, baik dalam negeri maupun luar negeri.

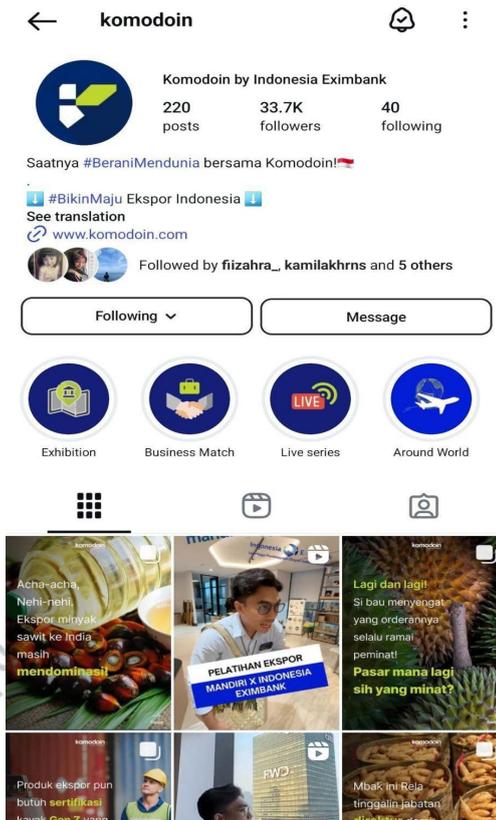


Gambar 2. 1 Logo Indonesia Eximbank

Sumber : Website Resmi LPEI
(www.indonesiaeximbank.go.id)

Sebagai salah satu bentuk implementasi kebijakan strategis pemerintah, LPEI ditetapkan sebagai **Special Mission Vehicle (SMV)** di bawah koordinasi Kementerian Keuangan Republik Indonesia. SMV merupakan entitas yang dibentuk untuk menjalankan mandat-mandat khusus yang bersifat strategis bagi pembangunan nasional. Dalam hal ini, LPEI memiliki mandat untuk mengisi kesenjangan pembiayaan ekspor yang tidak dapat dijangkau oleh perbankan komersial konvensional, terutama pada sektor-sektor yang berisiko tinggi namun dinilai penting secara ekonomi

Layanan yang diberikan mencakup tidak hanya sektor-sektor besar seperti manufaktur dan infrastruktur, tetapi juga sektor UMKM, pertanian, dan perikanan, termasuk kelompok-kelompok binaan melalui program **Desa Devisa**. Dalam operasionalnya, LPEI juga mendukung perusahaan non-badan hukum selama masih memenuhi persyaratan yang berlaku.



Gambar 2. 2 Instagram @komodoin
 Sumber : Sosial Media Instagram

Untuk menjangkau pelaku usaha di berbagai wilayah Indonesia, LPEI telah mengembangkan jaringan operasionalnya dengan memiliki total 9 (sembilan) kantor, yang terdiri dari 1 (satu) Kantor Pusat di Jakarta, 3 (tiga) Kantor Wilayah di Jakarta, Surabaya, dan Surakarta, 2 (dua) Kantor Cabang di Medan dan Makassar, serta 3 (tiga) Kantor Perwakilan di Balikpapan, Batam, dan Denpasar. Capaian dan hasil dari program-program ini dapat dilihat melalui berbagai kanal komunikasi LPEI, salah satunya melalui akun media sosial Instagram @komodoin, yang secara aktif mempublikasikan keberhasilan ekspor dari berbagai daerah binaan.

Dengan dukungan penuh dari pemerintah dan kewenangan sebagai lembaga SMV, LPEI memiliki fleksibilitas dan kekuatan hukum untuk membiayai proyek-proyek ekspor yang bersifat *non-bankable but feasible*—yakni proyek yang layak secara ekonomi namun tidak memenuhi kriteria pembiayaan bank umum. Hal ini menjadikan LPEI sebagai instrumen strategis dalam memperkuat posisi Indonesia di pasar ekspor global serta mendukung pertumbuhan ekonomi nasional secara inklusif dan berkelanjutan.

2.1.1 Visi Misi, & Nilai Perusahaan

Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (Indonesia Eximbank) merupakan lembaga keuangan khusus milik negara (*Special Mission Vehicle*) yang dibentuk berdasarkan Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2009. Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia memiliki misi serta tugas dan fungsi yang menjadi dasar pelaksanaan mandatnya. Adapun misi, serta tugas dan fungsi lembaga tersebut adalah sebagai berikut:

a. Visi

“Menjadi Eximbank yang unggul dan kredibel dalam mendorong ekspor nasional yang berdaya saing tinggi pada tataran global.”

b. Misi

1. Mendorong kesinambungan iklim usaha yang kondusif bagi pertumbuhan ekspor nasional yang berkelanjutan.
2. Memberikan layanan pembiayaan ekspor nasional dan jasa konsultasi yang berkualitas sebagai solusi terhadap kebutuhan ekspor Indonesia.
3. Meningkatkan kemampuan pelaku usaha, termasuk usaha kecil dan menengah, untuk menghasilkan produk berorientasi ekspor yang unggul dan berdaya saing.

c. Tujuan & Fungsi Perusahaan

1. Mendukung program ekspor nasional melalui Pembiayaan Ekspor Nasional dalam bentuk pembiayaan, dalam rangka menghasilkan barang dan jasa serta usaha lain yang menunjang kegiatan ekspor.
2. Menyediakan pembiayaan bagi transaksi atau proyek yang dikategorikan tidak dapat dibiayai oleh perbankan namun memiliki prospek (*non-bankable but feasible*) untuk peningkatan ekspor nasional.
3. Membantu mengatasi hambatan yang dihadapi oleh bank atau lembaga keuangan dalam penyediaan pembiayaan bagi eksportir yang secara komersial cukup potensial dan/atau penting dalam perkembangan ekonomi nasional.

d. Nilai Perusahaan



Gambar 2. 3 Logo APIK, Nilai Budaya Perusahaan milik LPEI
Sumber : Arsip Perusahaan

1. Agile

Setiap Eximbanker harus bertindak secara tangkas, gesit, dan lincah untuk memberikan pelayanan terbaik kepada para pemangku kepentingan (stakeholder).

2. Professional

Setiap Eximbanker harus bekerja dengan tuntas dan akurat berdasarkan kompetensi terbaik dan penuh tanggung jawab serta komitmen yang tinggi.

3. Integrity

Setiap Eximbanker harus berpikir, berkata, berperilaku, bertindak dengan baik dan benar, serta selalu memegang teguh kode etik dan prinsip-prinsip moral.

4. Kreatif

Setiap Eximbanker secara bersama-sama melakukan perbaikan dengan penciptaan gagasan atau terobosan yang solutif guna mendukung pelaksanaan mandat Lembaga.

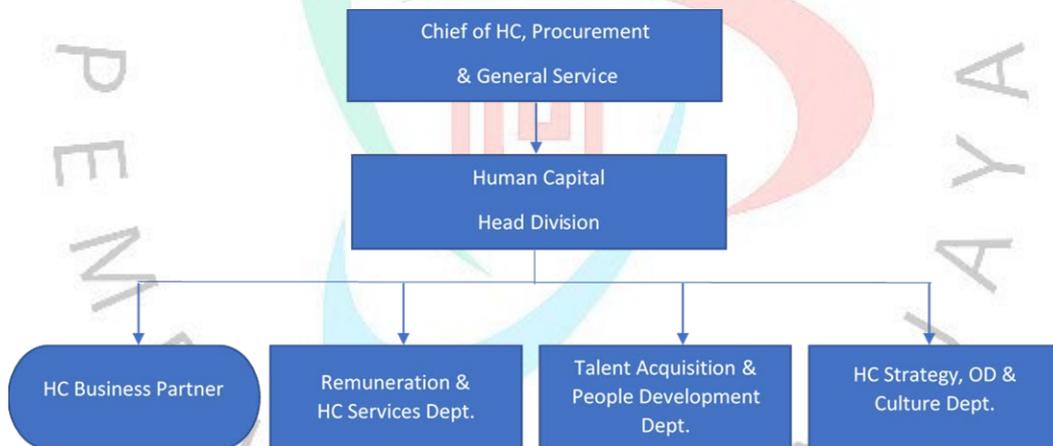
e. Prestasi Perusahaan

Hingga kini, LPEI telah meraih berbagai prestasi. Tidak hanya dalam keberhasilannya meningkatkan ekspor nasional melalui pembiayaan, penjaminan, dan asuransi, tetapi juga dalam pengembangan tata kelola organisasi, inovasi keuangan, dan pengelolaan sumber daya manusia. Pengakuan atas kontribusi dan kinerja tersebut tercermin dari sejumlah penghargaan yang berhasil diraih sepanjang tahun 2024, antara lain:

1. **Best Sukuk Syariah** yang diberikan oleh **B Universe Media Group** pada tanggal **27 Mei 2024** sebagai bentuk apresiasi terhadap kinerja LPEI dalam mengelola instrumen keuangan berbasis syariah.
2. **Stellar Workplace Recognition in Commitment** dan **Stellar Workplace Recognition**, yang diperoleh dari ajang **Stellar Award 2024** pada tanggal **31 Oktober 2024**, atas komitmen LPEI dalam menciptakan lingkungan kerja yang positif dan mendukung kesejahteraan karyawan.

2.2 Struktur Perusahaan

Berdasarkan pada gambar diatas, menunjukkan bagan struktur organisasi Lembaga Pembiayaan, khususnya pada unit kerja Human Capital. Setiap departemen yang ada didalamnya memiliki peran masing-masing yang mendukung kelancaran dan keberhasilan perusahaan secara berkelanjutan.



Gambar 2. 4 Bagan Struktur Perusahaan LPEI

Sumber: Informasi dari Tim Human Capital

Adapun penjelasan mengenai tugas dan fungsi setiap bagian dalam struktur organisasi tersebut adalah sebagai berikut:

2.2.1 Tugas dan Fungsi Chief of HC, Procurement & General Services

Chief of HC, Procurement & General Affairs merupakan jabatan strategis di tingkat senior manajemen yang memiliki peran penting dalam mengelola tiga fungsi utama organisasi, yaitu Human Capital (HC), Procurement (Pengadaan), dan General Services (Layanan Umum). Sebagai Chief, posisi ini bertujuan untuk memastikan bahwa setiap posisi berjalan secara efektif, efisien, sesuai dengan

aturan dan selaras dengan tujuan strategis perusahaan. Dalam aspek **Human Capital**, Chief bertanggung jawab mengelola strategi SDM yang mencakup rekrutmen, pelatihan, pengembangan karier, hingga budaya kerja, serta memastikan kepatuhan regulasi dan penguatan keterlibatan karyawan. Pada aspek **Procurement**, Chief menjamin proses pengadaan berjalan efisien dan transparan, mengatur kebijakan serta anggaran pengadaan, dan meningkatkan efisiensi rantai pasok untuk mendukung operasional. Sedangkan dalam fungsi **General Services**, Chief mengelola fasilitas kantor dan layanan pendukung sehari-hari seperti keamanan, kebersihan, dan administrasi, serta merancang kebijakan pemeliharaan aset secara efisien.

2.2.2 Tugas dan Fungsi Remuneration & HC Service Department

Departemen ini bertanggung jawab dalam pengelolaan administrasi pegawai melalui sistem HRIS, termasuk data pribadi (seperti KTP dan dokumen pendukung lainnya), serta pemrosesan gaji. Seluruh aspek terkait remunerasi dan layanan administratif pegawai ditangani oleh tim ini, untuk memastikan ketertiban, akurasi data, dan kepuasan karyawan.

2.2.3 Tugas dan Fungsi Talent Acquisition & People Development Department

Departemen ini menjalankan dua fungsi utama. Talent Acquisition berfokus pada proses rekrutmen, mulai dari pemenuhan posisi terbuka hingga pembangunan pipeline talenta untuk kebutuhan mendatang. Sementara itu, People Development berperan menutup kesenjangan kompetensi melalui pelatihan atau program pengembangan bagi karyawan, agar keterampilan mereka terus berkembang dan sesuai dengan kebutuhan organisasi.

2.2.4 Tugas dan Fungsi HC Strategy, OD & Culture Department

Departemen ini bertugas menyusun strategi tahunan Human Capital, termasuk perencanaan jumlah pegawai, identifikasi posisi kosong yang perlu diisi, kebutuhan jumlah pegawai, dan kajian struktur organisasi. Selain itu, departemen ini juga merancang dan mengembangkan budaya perusahaan yang dikenal dengan nilai APIK (Agile, Profesional, Integrity, dan Kreatif) agar tertanam kuat dalam perilaku dan kinerja karyawan.

2.2.5 Tugas dan Fungsi HC Business Partner

HCBP berperan sebagai jembatan komunikasi antara pegawai, divisi/divisi kerja, dan tim Human Capital. HCBP menjadi pihak yang menampung aspirasi atau kebutuhan pegawai—baik terkait pengembangan diri, kesejahteraan, maupun kendala lainnya—untuk kemudian disampaikan ke departemen HC yang relevan. Selain itu, HCBP juga mengawal pencapaian target di masing-masing divisi, serta melaporkan tugas dan pengambilan keputusan langsung kepada Kepala Divisi Human Capital.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

Dalam mewujudkan visinya sebagai Lembaga Ekspor yang unggul dan kredibel dalam mendorong bisnis-bisnis di Indonesia hingga sampai ke kancah internasional, LPEI memberikan banyak sekali pilihan layanan bagi usaha-usaha yang ingin meningkatkan kapasitas ekspor mereka. Adapun 4 (empat) layanan yang menjadi pilar utama dari LPEI yakni **Pembiayaan, Penjaminan, Asuransi, serta Jasa Konsultasi**. Setiap kategori dirancang untuk menjawab kebutuhan pelaku usaha di berbagai tahap proses ekspor, mulai dari pembiayaan produksi hingga perlindungan terhadap risiko bisnis internasional.

a. Pembiayaan

Layanan pembiayaan merupakan salah satu layanan utama yang ditawarkan oleh LPEI untuk mendukung aktivitas ekspor para pelaku usaha. Dilansir dari website resmi LPEI (www.indonesiaeximbank.go.id), ada beberapa jenis pembiayaan yang ditawarkan oleh LPEI, seperti **Pembiayaan Modal Kerja Ekspor (PMKE)** yang singkatnya bertujuan untuk memfasilitasi usaha-usaha dalam hal pengadaan bahan baku hingga memastikan usaha tetap berjalan lancar saat mempersiapkan atau menjalankan ekspor.



Gambar 2. 5 Kerjasama Co-Financing LPEI dengan Permata Bank

Sumber : Dokumentasi Galeri LPEI

www.indonesiaeximbank.go.id/gallery

Di lain sisi, LPEI juga menyediakan layanan **Pembiayaan Investasi Ekspor (PIE)**. Layanan ini lebih berfokus pada pembiayaan ekspor jangka panjang dengan melakukan perluasan usaha, misalnya membangun pabrik atau membuka cabang baru, modernisasi mesin agar produksi dapat lebih efisien, mendukung ekspor agar semakin kuat dan berkelanjutan. Adapun jenis layanan pembiayaan lainnya seperti **Buyers Credit**, **Pembiayaan Trade Finance**, **Pembiayaan Plasma**, hingga **Supply Chain Financing**. Semua layanan dirancang untuk mendukung kelancaran proses ekspor sesuai kebutuhan dan karakteristik masing-masing pelaku usaha.

b. Penjaminan

Jenis layanan ini merupakan bentuk jaminan keuangan yang diberikan LPEI untuk mendukung kepercayaan dan kelancaran proyek atau transaksi ekspor, agar eksportir atau pelaku usaha bisa dipercaya oleh mitra luar negeri atau pemberi kerja. Adapun jenis-jenis layanan Penjaminan yang ditawarkan seperti Penjaminan Proyek, Penjaminan Kredit/Pembiayaan, dan Penjaminan Kepabeanaan. Singkatnya, Penjaminan Proyek untuk mendukung pelaku usaha dalam memenuhi kewajiban mereka kepada pemberi kerja (*obligee*) sesuai dengan perjanjian proyek.

Ada berbagai jenis Penjaminan Proyek yang ditawarkan oleh LPEI. Mulai dari Bid Guarantee hingga Maintenance Guarantee, semua dirancang untuk memberikan kepercayaan kepada pemberi kerja bahwa kontraktor atau pelaku usaha akan memenuhi kewajiban mereka, serta untuk mendukung kelancaran

pelaksanaan proyek-proyek yang berorientasi ekspor. LPEI juga menyediakan **Penjaminan Kredit/Pembiayaan**, yaitu bentuk penjaminan yang menanggung risiko pembayaran apabila pihak yang dijamin tidak bisa memenuhi kewajibannya kepada kreditur sesuai perjanjian pembiayaan (wanprestasi).



Gambar 2. 6 Peresmian Kerjasama Penjaminan Kredit antara PT Bank Mandiri dan LPEI

Sumber : <https://www.medcom.id/>

Dengan adanya jaminan ini, pelaku usaha memiliki akses pembiayaan yang lebih luas, bahkan jika mereka belum memiliki agunan atau rekam jejak kredit yang kuat. Terakhir, LPEI juga menyediakan **Penjaminan Kepabeanan**, yaitu penjaminan atas kemampuan Terjamin/Eksportir dalam memenuhi kewajiban kepabeanan dalam kegiatan ekspor impor. Layanan ini membantu eksportir dalam memenuhi ketentuan administrasi bea dan cukai, sehingga proses ekspor dapat berlangsung lebih efisien tanpa terkendala persoalan jaminan kepabeanan di awal. Dengan adanya bentuk layanan penjaminan tersebut, LPEI telah menciptakan ekosistem ekspor yang lebih aman, dan terpercaya, terutama bagi pelaku usaha yang masih berkembang maupun sedang memperluas pasar ekspornya.

c. Asuransi

Tidak hanya memberikan layanan Pembiayaan dan Penjaminan, Indonesia Eximbank juga berperan sebagai '**safety net**' bagi para pelaku ekspor, dengan memastikan kelangsungan bisnis tetap berjalan lancar meskipun menghadapi risiko-risiko tak terduga selama proses ekspor. Layanan perlindungan ini diwujudkan melalui beberapa macam **Asuransi** yang dirancang untuk memberikan rasa aman bagi eksportir dalam setiap tahap kegiatan ekspor.

Mengingat proses pengiriman merupakan tahapan penting dalam ekspor, Indonesia Eximbank menyediakan **Asuransi Pengangkutan** untuk meminimalkan risiko yang mungkin terjadi selama distribusi barang ke luar negeri. Asuransi ini tidak hanya berlaku untuk ekspor langsung, tetapi juga ekspor tidak langsung yang tetap memiliki justifikasi ekspor. Misalnya, sebuah UMKM mengekspor kopi ke Jepang melalui pelabuhan laut, lalu terjadi kerusakan karena cuaca ekstrem. Dengan asuransi pengangkutan, pelaku usaha akan mendapatkan ganti rugi atas kerusakan tersebut sesuai dengan ketentuan polis. Layanan ini membantu eksportir merasa lebih aman dan terlindungi dari risiko yang tak terduga selama pengiriman ke luar negeri.

Selain risiko pengiriman, tantangan lain yang kerap dihadapi eksportir adalah ketika pembeli tidak memenuhi kewajiban pembayaran sesuai kesepakatan transaksi. Untuk mengantisipasi hal ini, Indonesia Eximbank menyediakan **Asuransi Proteksi Piutang Dagang** sebagai bentuk perlindungan terhadap potensi kerugian akibat pembeli yang tidak mampu atau tidak bersedia menyelesaikan kewajiban pembayaran. Layanan ini sangat bermanfaat bagi eksportir yang ingin memperluas pasar ke negara atau mitra dagang baru, karena memberikan jaminan pembayaran atas piutang yang timbul dari transaksi ekspor. Pertanggungjawaban mencakup risiko komersial (seperti kebangkrutan pembeli) maupun politik (misalnya pembatasan transfer dana oleh negara pembeli). Dengan masa pertanggungjawaban selama 12 bulan, asuransi ini membantu menjaga arus kas eksportir tetap stabil meskipun terjadi ketidakpastian dalam transaksi internasional.

Setiap eksportir tentu memiliki harapan untuk tidak hanya menjual produk ke luar negeri, tetapi juga menanamkan investasi guna memperkuat eksistensi bisnisnya secara global. Dengan adanya **Asuransi Investasi Luar Negeri**, Indonesia Eximbank juga ikut membantu memberikan perlindungan atas investasi yang dilakukan oleh perusahaan Indonesia maupun pelaku usaha lainnya di negara lain terhadap risiko-risiko politik yang dapat merugikan bisnis. Asuransi ini bertujuan memberikan rasa aman bagi investor Indonesia, terutama saat menanamkan modal di negara-negara yang memiliki potensi ketidakstabilan politik. Risiko yang dijamin mencakup pengambilalihan aset oleh pemerintah setempat (expropriation), pembatasan transfer dana (transfer restriction), konflik bersenjata atau kerusuhan sipil, serta pelanggaran kontrak oleh otoritas negara tujuan. Asuransi Investasi Luar Negeri dapat diberikan kepada badan usaha

maupun individu, baik yang merupakan nasabah LPEI maupun bukan, selama kegiatan investasinya memiliki justifikasi dan berada di negara yang memiliki perjanjian investasi bilateral dengan Indonesia. Masa pertanggungans maksimal mencapai 15 tahun, dan asuransi ini mendukung berbagai jenis investasi, baik berupa pembangunan fasilitas langsung maupun penanaman modal melalui pembelian saham perusahaan asing. Dengan adanya layanan ini, Indonesia Eximbank memperkuat perannya sebagai mitra strategis bagi pelaku usaha nasional yang ingin memperluas pasar dan investasi secara global, sekaligus meminimalkan potensi kerugian akibat ketidakpastian politik di luar negeri.

d. Jasa Konsultasi

Selain dukungan finansial dan perlindungan risiko, pengetahuan dan pendampingan bisnis juga menjadi pondasi penting dalam suatu keberhasilan usaha ekspor yang berkelanjutan. Hal ini diwujudkan LPEI melalui **Jasa Konsultasi** sebagai sarana pendampingan dan edukasi bagi pelaku ekspor di berbagai sektor. Dilansir dari website resminya (www.indonesiaeximbank.go.id), layanan ini dapat diberikan kepada Bank, Lembaga Keuangan, Eksportir, Produsen Barang Ekspor, khususnya Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Koperasi, selama tidak bertentangan dengan ketentuan yang diatur dalam Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2009.



Gambar 2. 7 Pendampingan Desa Devisa di Sumatera Selatan

Sumber : Arsip Galeri Website Indonesia Eximbank

Desa Devisa merupakan program utama dari layanan **Jasa Konsultasi** milik LPEI. Program ini memberikan pendampingan holistic dan pengetahuan

kepada koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk mendorong profesionalisme ekspor produk lokal, meningkatkan devisa negara, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Jasa Konsultasi yang diberikan yakni melalui Pelatihan, Pendampingan dan Bantuan Sarana Produksi. Program ini telah dijalankan di berbagai wilayah seperti Kabupaten Jembrana (Bali), Jogja, Kabupaten Subang (Jawa Barat), Desa Wedani (Gresik), hingga Kabupaten Dairi (Sumatera Utara). Bukti nyata keberhasilan program pendampingan dan pembiayaan LPEI terlihat dari berbagai komoditas lokal yang kini telah dikenal di pasar ekspor dunia. Kopi Gayo, contohnya, menjadi salah satu komoditi asal Provinsi Aceh dengan nilai ekspor terbesar di tahun 2022. Pencapaian ini mencerminkan keberhasilan LPEI dalam mendorong ekspor komoditas lokal ke pasar global. Selain Kopi Gayo, berbagai komoditas unggulan lainnya juga difasilitasi oleh LPEI, seperti kakao fermentasi dari Jembrana, kain tenun dari Palembang, hingga kerajinan ramah lingkungan dari Bantul. Melalui program Desa Devisa, LPEI tidak hanya memperluas akses ekspor bagi pelaku usaha desa, tetapi juga turut memperkuat perekonomian lokal secara berkelanjutan.

Selain Desa Devisa, LPEI juga memiliki layanan konsultasi lainnya, seperti **Program Khusus Rintisan Eksporir Baru (CPNE)**, yang secara khusus dirancang untuk mencetak eksportir pemula agar mampu memasuki pasar ekspor secara profesional dan berdaya saing. CPNE terdiri dari beberapa kegiatan utama, seperti pelatihan ekspor reguler dan tematik, pendampingan ekspor lanjutan, serta bimbingan bagi alumni CPNE agar dapat mempertahankan dan mengembangkan aktivitas ekspornya. Peserta CPNE dikelompokkan berdasarkan tingkat kesiapan ekspor, mulai dari UMKM potensial ekspor, siap ekspor, hingga mahir ekspor, dengan persyaratan tertentu seperti berbadan hukum, memiliki produk unggulan, dan pengalaman dalam produksi skala besar atau ekspor. Sejak diluncurkan pada tahun 2015, CPNE telah mencetak ratusan eksportir baru dan menjadi salah satu pilar penting dalam upaya LPEI memperluas basis pelaku ekspor nasional.

Tak hanya itu, LPEI juga memberikan dukungan penuh kepada para eksportir melalui Jasa Konsultasi lainnya seperti Marketing Handholding, Rumah Ekspor, hingga Program Kemitraan. Dengan berbagai inisiatif tersebut, LPEI

berkomitmen untuk terus memperkuat ekosistem ekspor nasional melalui pemberdayaan pelaku usaha lokal agar mampu bersaing di pasar global secara berkelanjutan.

e. Penugasan Khusus & Penugasan Pemerintah Lainnya

Sebagai bagian akhir dari ragam layanan utama yang ditawarkan, LPEI juga melaksanakan mandat strategis pemerintah melalui skema **Penugasan Khusus Ekspor (PKE)**. Meskipun tidak bersifat komersial seperti layanan lainnya, PKE memiliki peran yang sangat vital dalam memperluas jangkauan ekspor nasional, khususnya untuk sektor, produk, dan negara tujuan yang dinilai berisiko tinggi atau kurang diminati oleh lembaga keuangan konvensional.



Gambar 2. 8 Sosialisasi Penugasan Ekspor LPEI
Sumber : topbusiness.id

Program ini merupakan bentuk dukungan pembiayaan, penjaminan, dan/atau asuransi terhadap transaksi atau proyek yang memiliki nilai strategis bagi negara, namun secara komersial tidak dapat dijalankan oleh lembaga keuangan pada umumnya. Melalui skema ini, LPEI mendukung berbagai sektor prioritas seperti PKE Kawasan yang menysasar negara-negara non-tradisional di Afrika, Asia Selatan, dan Timur Tengah, PKE Pariwisata Mandalika, PKE Penerbangan, PKE Alat Transportasi, hingga PKE UKM dan Trade Finance.

Bahkan, LPEI turut berperan dalam mendukung pembangunan infrastruktur pariwisata di lima destinasi super prioritas seperti Danau Toba, Borobudur, Mandalika, Labuan Bajo, dan Likupang. Sejak 2019, pembiayaan yang disalurkan melalui skema PKE telah mencapai Rp2,2 triliun, termasuk untuk proyek strategis seperti pengembangan migas lepas pantai di Kongo. Dengan adanya Penugasan Khusus ini, LPEI berperan sebagai *credit enhancer* yang menjembatani kepentingan nasional dengan kebutuhan pelaku usaha, serta menjadi instrumen penting dalam mendorong pertumbuhan ekspor nasional secara berkelanjutan.

